

Handschlag-Verträge: Vertrauen, Anstand und Ehre – alte Kaufmannswerte sind wieder schwer in Mode

Gib mir fünf

Ein Mann – ein Wort, so machen Claus und Jörg Baving Geschäfte. Manchmal auch schlechte wie damals 2007. In den Niederlanden hatte es seinerzeit eine Ausschreibung über das Recycling von Kühlschränken gegeben. Die Bavings sollten mit ihrer Alba Städte- und Industrie-reinigung in Neuenkirchen den Zuschlag bekommen. Zum Abschluss gab es ein Handshake-Meeting.

„Wir haben die Details noch einmal durchgesprochen, dann Handschlag, und der Auftrag war perfekt“, sagt Claus Baving. Ganz so perfekt war die Sache dann doch nicht, denn: „Wir hatten uns bei den Transportkosten verkalkuliert, da zahlten wir drauf.“ Aber – das haben Handschlag-Geschäfte so an sich – etwas Schriftliches gab es ja erst mal nicht. Die Vertragspapiere kamen erst sechs Monate später. Doch die Brüder standen zu ihrem Wort, informierten den Auftraggeber über das

Problem und erfüllten ihren Vertrag über die Laufzeit.

„Der ehrbare Kaufmann steht zu seinem Wort, sein Handschlag gilt“, heißt es im Selbstverständnis der „Versammlung Eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg“ (VEEK). Vertrauen, Anstand, Ehre, das klingt wie aus einer anderen Zeit – ist es ja auch: Das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns kommt aus dem 16. Jahrhundert. Doch seitdem Manager und Investmentbanker als gewissenlose Zocker in Verruf geraten sind,



Der Handschlag gilt.

FOTO BILDERBOX

INFO Ein Kaufmann, wie er im Gesetze steht

Mal abgesehen von der Ehrbarkeit: Für den Kaufmann gelten ganz handfeste rechtliche Regeln. Aktienrecht, IHK-Gesetz sowie das Handelsgesetzbuch verlangen von ihm einwandfreies Betragen. Das gilt auch für Manager.

Der Kaufmann im Handelsgesetzbuch Das Handelsgesetzbuch (HGB) als Spezialrecht der Kaufleute gilt sowohl für den Kaufmann und Händler im traditionellen Sinn als auch für die meisten anderen Gewerbe und Industrien. Es kennt außerdem den „Formkaufmann“: Aktiengesellschaft (AG) und GmbH fallen schon qua Rechtsform unter das Handelsrecht; die Unternehmen selbst sind also Kaufleute.

Die Regeln im Handelsrecht Die Regeln für Geschäfte von Kaufleuten untereinander basieren auf der Annahme, dass diese ganz besonders kompetent arbeiten. So müssen sie Lieferungen anderer Kaufleute sofort auf Mängel untersuchen und diese rügen, sonst verlieren sie ihre Ansprüche, auch wenn die normalen Gewährleistungsfristen nicht abgelaufen sind.

Der Vertreter des Kaufmanns Geschäftspartner dürfen annehmen, dass der Kaufmann seinen Betrieb unter Kontrolle hat. Rechtsgeschäfte von Angestellten als Handlungsbevollmächtigte oder Mitgeschäftsführer offener Handelsgesellschaften sind wirksam, auch wenn diese damit gegen interne Weisungen verstoßen.

Kaufmännisches Bestätigungsschreiben Der schriftlichen Bestätigung eines mündlichen Verhandlungsergebnisses muss ein Kaufmann umgehend widersprechen, sonst gilt sie, selbst bei Abweichungen von den Verhandlungen.

Sonderfall Manager Für Manager gelten die kaufmännischen Grundregeln auch: Der AG-Vorstand hat die „Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters“ zu beachten, der GmbH-Geschäftsführer die „Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns“.

Der Kaufmann im IHK-Gesetz Das IHK-Gesetz verlangt von den Kamern, für „Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken“. Was genau das ist, sagt es nicht. „Der ehrbare Kaufmann stützt sein Verhalten auf Tugenden, die auf langfristigen wirtschaftlichen Erfolg abzielen, ohne den Interessen der Gesellschaft zu schaden“, so der Deutsche Industrie- und Handelskammertag.

hat der ehrbare Kaufmann wieder Konjunktur. Die Berliner Humboldt-Uni forscht dazu, bei der Harvard Business School dürfen Absolventen seit 2009 sogar einen Eid auf den Anstand ablegen, freiwillig natürlich. „Die Idee des ehrbaren Kaufmanns hat eine erhebliche Bedeutung“, sagt der Stuttgarter Anwalt Andreas Wiedemann von Hennerkes, Kirchdörfer & Lorz, „wer sie für verstaubt hielt, wurde durch die Finanzmarktkrise eines Besseren belehrt.“ Und damit ist auch der gute alte Handschlag unter Ehrenmännern wieder in Mode. In rund der Hälfte der deutschen Unternehmen gibt es heute immer wieder einmal Geschäfte ohne Absicherung, schätzt Marc Laukemann von der Kanzlei Schaal & Partner aus München. Selbst in Großunternehmen werde ohne Unterschrift geliefert und gezahlt.

Auch Adi Drolleff von der Softwarefirma Mensch und Maschine in Wessling lässt die Anwälte gern

erst spät zum Zug kommen. „Erst wird das unternehmerisch ausgearbeitet, die Anwälte werden bei Rückfragen zugezogen, bei Verhandlungen müssen sie draußen bleiben.“ Denn: „Der Anwalt sucht Risiken und Lücken, der Unternehmer Chancen.“

Gegenseite soll ohne Advokat kommen

Wichtig sei aber, dass auch die Gegenseite ohne Advokat komme. Die Handschlag-Kultur braucht Regeln, damit sie funktioniert. „Wenn eine Seite das Geschäft nachher in Vertragsform bringt, darf sie nicht die Details zulasten der anderen verändern, ohne das deutlich hervorzuheben“, sagt Christian Dyckerhoff, Vorsitzender der Ehrbaren Kaufleute bei der VEEK. Wenn die Juristen bei der Ausarbeitung eine Schiefelage reinbrächten, „muss der Kaufmann das rausnehmen

oder mit dem Vertragspartner offen diskutieren“, so Dyckerhoff, der auch Vorstandsmitglied bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO ist.

Natürlich gibt es in Sachen Handschlag deshalb eine ganze Reihe Skeptiker. „Handschlag-Deals sind Risikodeals“, sagt Marc Laukemann. Und Kollege Kai Kreuzler aus Böblingen ergänzt: „Es ist immer wieder die gleiche Geschichte. Ein Geschäft war abgesprochen, dann will der andere nichts davon wissen.“ Rechtlich ist es zwar verbindlich, denn auch ein mündlicher Vertrag ist wirksam. Doch was gesagt wurde? Das soll erst mal einer beweisen. Ohne schriftlichen Beleg ist das für den Anwalt grauenhaft.

„Erinnerung ist ein flüchtiges Gut“, meint auch Christian Stempfle, Partner im Münchner Büro von Noerr. Da würden im Nachhinein Dinge bestritten, von denen das niemand erwartet hätte. Da hinter stehe nicht einmal immer böser Wille, die menschliche

Kommunikation sei eben schwierig. Vor Handschlag-Verträgen könne er „nur warnen“. Roland Filippi schließt sich den Unkenrufen der Anwälte an: „Die Welt ist zu kompliziert für Handschlag-Geschäfte, ein ordentlicher Geschäftsbetrieb verlangt die schriftliche Fixierung der Verträge, auch bei dauerhafter und vertrauensvoller Geschäftsbeziehung.“

Der Chef des Memminger Bauunternehmens Josef Hebel weiß aber auch, dass es in der Praxis oft anders läuft. Pläne sind das eine, ein fortschreitender Bau das andere. Da gibt es plötzlich Änderungen, die der Vertrag nicht regelt. „Dann ist es wichtig, dass man fair miteinander umgeht. Das ist dann doch ähnlich wie beim Handschlag.“ Die Leute erinnerten sich lange, auf welche Art ein Konflikt gelöst worden sei. Eine ordentliche Portion Vertrauen plus ein Schuss Kontrolle, das ist vielleicht das beste Pflegemittel für gute Geschäftsbeziehungen.

> THOMAS MÜNSTER

Waren und Dienstleistungen vor dem Laden anbieten

Erlaubnis einholen

Unternehmer, die ihre Waren und Dienstleistungen auch vor ihrem Ladengeschäft anbieten wollen, benötigen in den meisten Städten eine schriftliche Sondererlaubnis. Vorausgesetzt, die Aufsteller und Ständer stehen auf einem öffentlichen Gelände, also zum Beispiel auf einem Gehweg.

Die Genehmigung muss bereits vor dem Herausstellen der Gegenstände eingeholt werden und ist meist auf ein oder mehrere Jahre befristet. Die Antragstellung kann – je nach zuständiger Behörde –

mehrere Wochen in Anspruch nehmen. Und selbstverständlich lassen sich die Städte diesen Service bezahlen: Die Höhe der zu entrichtenden Gebühren hängt dabei von der Lage des Geschäfts und der in Anspruch genommenen Fläche ab.

Übrigens: Wer keine entsprechende Erlaubnis nachweisen kann, muss mit einem Bußgeld in Höhe von mehreren Tausend Euro rechnen. Leitfäden zur Genehmigungspraxis gibt es bei den zuständigen IHKs. > NSC



Wer seine Ware vor dem Laden anpreist, braucht dafür eine Genehmigung. FOTO BILDERBOX

Neue Regelungen seit 1. Juli in Kraft

Die digitale Rechnung ist da

Seit dem 1. Juli gelten vereinfachte Regelungen für Unternehmen, die nur noch elektronische Rechnungen ausstellen wollen. Grundsätzlich gilt: Jeder Unternehmer kann seine Rechnungen digital verschicken, sofern der Kunde einem Empfang zustimmt. Die Übermittlung geschieht etwa per Mail mit PDF- oder Textdateianhang, per PC-Fax- oder Fax-Server-Verbindung, per Online-Download oder per EDI (electronic data interchange)-Verfahren. Übrigens: Rechnungen, die an ein Standard-Faxgerät geschickt werden, gelten künftig als Papierrechnung.

Papier- und elektronische Rechnung werden umsatzsteuerlich gleich behandelt und für den Vorsteuerabzug anerkannt, wenn alle gesetzlich erforderlichen Angaben enthalten sind. Dabei ist zu berücksichtigen: Um den Vorsteuerabzug zu gewährleisten, muss die Echtheit der Herkunft, die Unversehrtheit des Inhalts und die Lesbarkeit der Rechnung vom Unternehmen gewährleistet sein.

Eine digitale Signatur, um den Absender eindeutig zu identifizieren und Unbefugten den Zugriff zu erschweren, ist nicht mehr vorgeschrieben, darf aber weiter ver-

wendet werden. Auf der Website des Beratungs- und Forschungsinstituts Ibi Research www.ibi.de/erechnung-informationen.html finden Interessierte eine Marktübersicht mit Anbietern und Tipps zur Auswahl des richtigen Dienstleisters.

Innerbetriebliches Kontrollverfahren

Wenn der Betrieb keine digitale Signatur nutzt, kann er die umsatzsteuerrelevanten Anforderungen mit einem so genannten inner-

betrieblichen Kontrollverfahren garantieren. Es genügt zum Beispiel der manuelle Abgleich der Rechnung mit der Bestellung und dem Lieferschein. Wichtig ist, dass ein direkter, verlässlicher Prüfpfad zwischen Rechnung und erbrachter Leistung erkennbar ist.

Die digitalen Rechnungen müssen elektronisch und unveränderbar auf einem Datenträger archiviert werden. Eine Archivierung in Papierform ist nicht zulässig. Während der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist (in der Regel zehn Jahre) müssen die Daten jederzeit lesbar und maschinell auswertbar sein. > NSC

Latente Steuern ausweisen

Nicht jeder Unternehmer ist in der Pflicht

Das deutsche Bilanzrecht hat üble Tücken. Besonders ärgerlich: Fast jedes Unternehmen ist in der Praxis genötigt, gleich zwei Jahresabschlüsse zu erstellen – einen handelsrechtlichen und einen steuerlichen Abschluss. Und beide Jahresabschlüsse können voneinander abweichen, weil etwa Vermögen oder auch Schulden nach dem Handelsrecht anders zu bewerten sind als nach Steuerrecht.

Ist zu erwarten, dass sich diese Differenzen in den Folgejahren verringern, sind in der Handelsbilanz prinzipiell so genannte latente Steuern auszuweisen (Paragraf 274, HGB). Diese Posten sind akribisch zu ermitteln – in mühsamer, zeitintensiver Fleißarbeit, die sich Steuerberater teuer honorieren lassen.

Doch nicht jede Firma ist betroffen: Einzelkaufleute, Personengesellschaften und so genann-

te kleine Kapitalgesellschaften etwa sind von der Pflicht, latente Steuern zu berechnen und auszuweisen, grundsätzlich befreit (Paragraf 274a, HGB).

„Nur wenn bei ihnen der Gewinn in der Handelsbilanz von dem im steuerlichen Abschluss abweicht, sollte eine Rückstellung für später fällige Steuern gebildet werden“, sagt Rolf Leuner, Partner der Wirtschaftskanzlei Rödl & Partner. > NSC

MELDUNG

Hohe Kreditwürde

Eine Umfrage der KfW Mittelstandsbank unter mehr als 3000 Firmen offenbart: Während insgesamt in den letzten Monaten der Zugang zu Krediten für die Betriebe leichter geworden ist, müssen junge Unternehmer weiterhin um jede Kreditzusage bangen. 36 Prozent der Gründer berichten, dass sie verstärkte Probleme bei der Bankfinanzierung haben. Knapp 55 Prozent der Befragten ist der Meinung, dass sich in Sachen Kreditvergabe in den letzten Monaten nichts verändert hat.